

Mit Checkliste für erfolgreiche  
Konzeptionen!

Kompaktes Update:

# Gewinnspiele

Rechtswissen für aktuelle Spielformate!

## Wichtige Neuerungen im Gewinnspielrecht

- ♦ Wird irreführende Gewinnmittelung zur Straftat?
- ♦ „Millionen-Chance“: Aufhebung des Koppelungsverbots?
- ♦ „150% Zinsbonus“: Erlaubte Geld-Gewinnspiele
- ♦ Auswirkungen des neuen Glücksspiel-Staatsvertrags

Ihr Ziel:

- ✓ Spielformate rechtssicher gestalten!
- ✓ Konzepte erfolgreich umsetzen!
- ✓ Kundenbindung erhöhen!

## Datenschutzrechtliche Fallstricke

- ♦ Verwendung von Daten: Was ist erlaubt?
- ♦ Gewerblicher Adresshandel: Verhalten bei Datenschutzverletzung
- ♦ Auswirkungen des Adresshandel-Skandals auf Gewinnspiele

Mit den Experten:



Dr. Martin Bahr  
Kanzlei Dr. Bahr



Jörg Stefan  
defacto. marketing  
GmbH

## Spiele im Internet und mit Mehrwertdiensten

- ♦ Korrekte Bewerbung von Online-Angeboten
- ♦ Straf- und zivilrechtliche Mithaftung von Dritten
- ♦ Wo greifen Gewinnspiel- und Glücksspielrecht?

Aus der Praxis: Gewinnspiele  
im Direktmarketing

Game over: Vom teuer  
gewonnenen Gewinnspiel-  
teilnehmer zum Stammkunden

Exklusiv am:  
20. Januar 2009 in Frankfurt am Main

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENT CIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Das Gewinnspiel als Instrument im Gesamt-Marketing bleibt populär! Gleichzeitig wird es immer mehr zur Gradwanderung zwischen Einhaltung rechtlicher Vorgaben und dem Anspruch, Kundendaten korrekt zu generieren und Neukunden zu gewinnen!

Zahlreiche neue höchstrichterliche Entscheidungen bei Gewinnspielen, sich **wandelnde Rechtsprechung** bei Glücksspielen und **aktuelle datenschutzrechtliche Fragestellungen** zwingen Sie als Veranstalter von Gewinnspielen Ihr Rechtswissen laufend zu aktualisieren.

In diesem Seminar erfahren Sie kompakt an einem Tag, worauf Sie bei der Konzeption und Vermarktung Ihrer Gewinnspiele achten müssen!

### Warum dieses Seminar für Sie interessant ist

Durch Medien wie Handy und Internet oder ITV haben Gewinn- und Glücksspiele eine neue Dimension erlangt! Auch im Bereich Direktmarketing bleiben sie unvermindert attraktiv. Detaillierte **Rechtskenntnisse** über die Rahmenbedingungen und Zulässigkeit der unterschiedlichen Spielformate sind die Voraussetzung für **erfolgreiche Konzeptionen** und **optimierte Kundenbindung**.

Informieren Sie sich in diesem Seminar über die **neue Rechtsprechung und Richtlinien** sowie deren Auswirkungen auf die verschiedenen Spielformate. Mit **Beispielen aus der Praxis** veranschaulichen die Referenten **Fallstricke und Brennpunkte** von Gewinnspielen und sensibilisieren Sie für die korrekte und erfolgreiche Durchführung.

### Ihr Nutzen

- Sie informieren sich aktuell über alle **wichtigen Neuregelungen im Gewinn- und Glücksspielrecht**
- Sie lernen, **Gewinn- und Glücksspiel** genauer zu unterscheiden
- Sie informieren sich über **erfolgreiche Spielformate**
- Sie optimieren Ihr Wissen über **strafrechtliche Fallstricke**
- Sie erfahren, wie Sie welche **Spiele bewerben** dürfen
- Sie erhalten wertvolle Tipps für die **Gestaltung von Spielen mit Mehrwertdiensten**
- Sie lernen von **Best Practice-Beispielen** im Direktmarketing

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



*H. Munker-Loos*

**Heike Munker-Loos**  
Senior Konferenz Managerin  
Tel.: 0 61 96/47 22-604  
E-Mail: muenker-loos@managementcircle.de

### Dr. Martin Bahr

Rechtsanwalt und Gründer der **Kanzlei Dr. Bahr** in Hamburg, ist spezialisiert auf das Recht der Neuen Medien, gewerblichen Rechtsschutz sowie Gewinn- und Glücksspielrecht. 2005 erschien sein Buch „Glücks- und Gewinnspielrecht“. Er verfügt zudem über umfangreiche Erfahrung auf dem Gebiet der Soft- und Hardware. Dr. Martin Bahr ist als freiberuflicher Rechts- und EDV-Dozent tätig.

### Jörg Stefan

ist Client Service Director bei der **defacto.marketing GmbH**, Erlangen, und verantwortet dort die Bereiche „Fashion&Lifestyle“ und brand management. In den letzten zehn Jahren beriet und betreute er mehr als 30 namhafte Unternehmen der deutschen Wirtschaft bei der Implementierung von Loyalitätsprogrammen sowie CRM-Systemen. Neben seiner Tätigkeit bei defacto ist Jörg Stefan Dozent an der BAW (Bayerische Akademie für Werbung und Marketing).

### Bitte beachten Sie auch unseren 3. Jahreskongress



### Marketingleiter Forum

1. bis 3. Dezember 2008  
in Berlin

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Roman Kern**,  
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### Seminarzeiten

Ab 8.45 Uhr: Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Tagungsunterlagen

Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminars
9.30 Uhr	13.00 bis 14.15 Uhr	18.00 Uhr

Am Vormittag und am Nachmittag sind je eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit den Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

### Inhouse Trainings – So individuell wie Ihre Ansprüche

Wir kommen Ihnen entgegen! Zu allen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand, speziell für Ihren Bedarf, optimales Preis-Leistungs-Verhältnis!

Sie haben noch Fragen? Ich berate Sie gerne.



**Dirk Gollnick**  
Tel.: 0 61 96/47 22-646  
E-Mail: gollnick@managementcircle.de

### So urteilen begeisterte Teilnehmer

- „**Sehr informativ und lebendig!**“
- „**Kompakt und umfangreich!**“
- „**Gute Mischung aus Theorie und Praxis!**“

# Aktuelles Rechtswissen für erfolgreiche Spielkonzepte!

Ihr Seminarleiter:  
Dr. Martin Bahr, Rechtsanwalt, **Kanzlei Dr. Bahr**

Update!

## Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellungsrunde
- Abgleich der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## Überblick über aktuelle Spielformen und Spielarten

- Abgrenzung zwischen Glücksspiel und Gewinnspiel
- Traditionelle Gewinnspiele
- Neue Spiele wie TV-Gewinnspiele, Online-Casinos, Tele-Votings und Handy-Ausspielungen
- Gewinnspiel-Formen im Überblick

## Gewinnspiele & Wettbewerbsrecht

- Grundsätzliche Zulässigkeit
- Kopplung mit dem Warenabsatz
- Psychologischer Kaufzwang
- Täuschung der Teilnehmer
- Übertriebenes Anlocken
- Ausnutzung geschäftlicher Unerfahrenheit
- Trennung von Werbung und Redaktion
- Behinderung von Wettbewerbern

## Spiele mit Mehrwertdiensten: 0900, 0137 und Premium-SMS

- Gewinnspielrechtliche Probleme
  - Kopplung
  - Parallele zu Portokosten: Differenzierung zwischen 2- und 3-Personen-Verhältnissen
- Juristische Bewertung und reale Gegebenheiten am Markt
- Kurze Zusammenfassung der glücksspielrechtlichen Probleme
- Straf- und zivilrechtliche Mithaftung von Dritten: Netz-Betreiber, Rufnummern-Broker, Diensteanbieter

## Spiele im Internet

- Bewerbung von Online-Angeboten
- Mithaftung von Dritten: Host-Provider, Domain-Inhaber, Admin-C, DNS
- Haftung für Links
- Haftung als Affiliate, Merchant und Partnerprogramm-Betreiber

## Der neue Glücksspiel-Staatsvertrag (GlüStV)

- Rechtliche Neuerungen
- Anwendbarkeit des GlüStV auf den Bereich der Gewinnspiele?
- Direktmarketing-Verbote im Bereich Fernseh-Werbung, Telefon-Werbung, Internet-Werbung
- Juristische Bewertung und reale Gegebenheiten am Markt
- Entwicklung der bisherigen Rechtsprechung zum GlüStV

## Neuere höchstrichterliche Rechtsprechung bei Gewinnspielen 2007 - 2009

- Die „Teleshopping“-Entscheidung des EuGH
- Pflichtangaben bei Bewerbung eines Glücksspiels (BGH)
- Irreführende Gewinnmittlung = Straftat? (BGH)
- „Millionen-Chance“: Aufhebung des Kopplungsverbots? (BGH)
- „150% Zinsbonus“: Erlaubte Geld-Gewinnspiele (BGH)

## Datenschutzrechtliche Fallstricke

- Verwendung der Daten zu Vertragszwecken
- Voraussetzungen und Grenzen der Einwilligung
  - Kopplungsverbot allgemein
  - Kopplung von Gewinnspiel und Newsletter
  - Nennung von personenbezogenen Daten
  - Gewerblicher Adresshandel
- Auswirkungen des Adresshandel-Skandals auf den Gewinnspielbereich

## Die neue Richtlinie über unlauteren Geschäftsverkehr

- Inhalt der Richtlinie im Überblick
- Stand der Umsetzung in nationales Recht
- Auswirkungen auf nationales Gewinnspielrecht

## Gewinnspiele im Direktmarketing

Mit praktischen Beispielen!

- Entscheidende Faktoren bei der Konzeption von Gewinnspielen
- Einsatz von Gewinnspielen: Aufmerksamkeit um jeden Preis?
- Motivieren über Gewinnspiele: Kundenbindung und Datensammlung
- Unterschiedliche Arten von Gewinnspielen im praktischen Einsatz
- Ziele und Mechanismen: Aufmerksamkeitsschaffer, Kommunikationsergänzung und Schaffung von Kundenfrequenz
- Preise und Gewinne optimal gestalten
- Checkliste für erfolgreiche Konzeption
- Durchführung eines Gewinnspiels: Fallstricke in der Abwicklung
- Beispiele erfolgreicher Aktionen
- Game over: Vom teuer gewonnenen Erstkäufer zum Stammkunden
- Erfolgreiches Direktmarketing fängt erst nach der Ziehung an
- Durchführung eines Gewinnspiels: Fallstricke in der Abwicklung

Jörg Stefan  
Client Service Director,  
**defacto. marketing GmbH**, Erlangen

## Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- **Ihr Update:** Die **aktuelle Rechtsprechung** bei Gewinnspielen!
- **Konkret:** Die Auswirkungen auf aktuelle Spielformate!
- **Aktuell:** Datenschutzrechtliche Fallstricke und Adresshandel!
- **Praxisorientiert:** Spiele mit Mehrwertdiensten, Spiele im Internet und im Direktmarketing!

## Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Wir wenden uns an **Führungskräfte** aus den Bereichen **Recht, Marketing, Online-Marketing, Werbung, Direktmarketing, E-Commerce, Vertrieb** und **Verkaufsförderung** sowie an Mitglieder des **Vorstandes** und der **Geschäftsleitung**. Angesprochen sind weiterhin **Werbeagenturen, Online-Agenturen** und **Sozietäten**, die sich mit **Werberecht** befassen.

## Termin und Veranstaltungsort

**20. Januar 2009 in Frankfurt am Main**

Lindner Congress Hotel Frankfurt,  
Bolongarostraße 100, 65929 Frankfurt  
Tel.: 069/33 002-00, Fax: 069/33 002-999  
E-Mail: info.frankfurt@lindner.de

## Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.



Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Über Management Circle

**Management Circle** steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:  
[www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inklusive Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Gewinnspiele

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

**20. Januar 2009 in Frankfurt am Main**

01-60048

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

MITARBEITER:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

## Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL  
(MIT NENNUNG MEINER E-MAILADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM  UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:  ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:  ABTEILUNG

**Datenschutz-Hinweis:** Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

## Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**  
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**  
E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**  
Internet: **[www.managementcircle.de/01-60048](http://www.managementcircle.de/01-60048)**  
Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0**